



ALPES CONSEILS

CATALOGUE 2026
GUIDE DES FORMATIONS

FORMATIONS & COACHING · MARCHÉS PUBLICS ET PRIVÉS

Gagner vos *appels d'offres*

Vingt-et-une formations et deux accompagnements en coaching pour répondre, rédiger et remporter — de la veille au dépôt. Conçus et animés par des experts qui déposent des offres chaque semaine.

Un appel d'offres n'est pas un dossier *à remplir*. C'est une **stratégie commerciale**.

alpesconseils.fr

Vingt-et-une formations, *un coaching.*

1	Découvrir les marchés publics	INITIATION	1 j	590 €
2	Répondre à son premier appel d'offres	INITIATION	2 j	1 090 €
3	Maîtriser la réponse électronique & la dématérialisation	TECHNIQUE	0,5 j	450 €
4	Constituer un dossier de candidature sans faute	TECHNIQUE	1 j	590 €
5	Rédiger un mémoire technique gagnant ★	TECHNIQUE	2 j	1 090 €
6	Atelier « Venez avec votre appel d'offres » ★	PERFORMANCE	1 j	590 €
7	Veille & stratégie : choisir les bons marchés	PERFORMANCE	0,5 j	450 €
8	Intégrer la RSE & les critères environnementaux	PERFORMANCE	1 j	590 €
9	Optimiser ses réponses grâce à l'IA ★	PERFORMANCE	1 j	590 €
10	Spécial marchés de travaux / BTP	SPÉCIALISATION	2 j	1 090 €
11	Négociation & échanges avec l'acheteur ★	EXPERT	1 j	590 €
12	Analyser ses résultats : rejets, notes & progression	EXPERT	0,5 j	450 €
13	Répondre en groupement ou en sous-traitance	EXPERT	1 j	590 €
14	Répondre aux marchés privés	EXPERT	1 j	590 €
15	Se démarquer par les preuves opérationnelles	SPÉCIALISATION	0,5 j	450 €
16	Valoriser PPSPS & DOE dans sa réponse travaux	SPÉCIALISATION	1 j	590 €
17	Élaborer et valoriser son PPSPS	SPÉCIALISATION	0,5 j	450 €
18	Constituer son dossier de qualification Qualibat	SPÉCIALISATION	0,5 j	450 €
19	Valoriser sa qualification QualiPAC (RGE)	SPÉCIALISATION	0,5 j	450 €
20	Valoriser sa qualification Qualit'EnR	SPÉCIALISATION	0,5 j	450 €
21	Constituer et valoriser son DOE	SPÉCIALISATION	0,5 j	450 €

ACCOMPAGNEMENT
INDIVIDUEL · COACHING

Pack « 2 appels d'offres »

5 jours · individuel · 5 000 € HT

Pack « 1 appel d'offres »

3 jours · individuel · 3 200 € HT



Découvrir les marchés publics

La commande publique n'est pas réservée aux grands groupes : c'est un marché à votre portée.

DURÉE

1 j · 7 h

MODALITÉ

Présentiel ou distanciel

EFFECTIF

8 max

TARIF

590 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Comprendre ce qu'est la commande publique et son intérêt pour une PME.
- ◆ Distinguer les principales procédures et les seuils.
- ◆ Savoir où trouver les annonces (BOAMP, JOUE, profils acheteurs).
- ◆ Décider si un marché donné est à sa portée.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Un panorama des plateformes de publication
- ◆ Une check-list « ce marché est-il pour moi ? »
- ◆ Un lexique clair de l'appel d'offre

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Le cadre de la commande publique

Comprendre l'environnement

- Le code de la commande publique et ses principes
- Liberté d'accès, égalité de traitement, transparence
- Les acheteurs : État, collectivités, établissements publics, bailleurs, hôpitaux

Les types de contrats

- Marchés publics, accords-cadres, concessions
- Marchés de fournitures, de services, de travaux
- Marchés publics et marchés privés : les différences

2 Accéder aux consultations

Procédures & seuils

- Procédure adaptée (MAPA), appel d'offres ouvert et restreint
- Les seuils de publicité et de mise en concurrence
- Les étapes et le calendrier d'une consultation

Trouver les bons marchés

- Supports de publication : AAPC, BOAMP, JOUE, profils d'acheteurs
- Veille : alertes, mots-clés, codes CPV
- Lire un avis de marché et décider d'y répondre

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s de TPE-PME
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés
- Chargé-e-s d'études et d'affaires
- Créateurs et repreneurs

PRÉREQUIS

Aucun prérequis.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets et annonces réelles
- Beaucoup d'échanges
- Animée par un expert

ÉVALUATION

- Quiz de fin de formation
- Attestation remise

Les + Alpes Conseils

- + Démystifie totalement le sujet
- + Animée par un expert des marchés



Répondre à son premier appel d'offres

De l'annonce au dépôt : votre première candidature, construite de A à Z.

DURÉE

2 j · 14 h

MODALITÉ

Blended

EFFECTIF

8 max

TARIF

1 090 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Lire et analyser un DCE.
- ◆ Monter une candidature complète et conforme.
- ◆ Construire une offre et un mémoire simple.
- ◆ Déposer son pli dans les règles.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Un rétroplanning type
- ◆ Une check-list de complétude
- ◆ Une trame de candidature

PROGRAMME DÉTAILLÉ

J1 Analyser la consultation & décider

Le dossier de consultation (DCE)

- Les pièces : AAPC, RC, acte d'engagement, CCAP, CCTP
- Le règlement de la consultation (RC) : règles du jeu
- Critères de jugement, pondération et sous-critères

Décider & organiser

- Le go / no-go : analyse d'opportunité
- Construire le rétroplanning de réponse
- Répartir les tâches en interne

J2 Construire & déposer l'offre

Le dossier de candidature

- Les formulaires DC1, DC2 et le DUME
- Attestations de régularité fiscale et sociale
- Capacités économiques, techniques et références

L'offre & le dépôt

- Acte d'engagement et bordereau de prix (DPGF/BPU)
- Rédiger un mémoire technique structuré
- Dépôt dématérialisé, signature, accusé de réception

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s de TPE-PME
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés
- Chargé-e-s d'études et d'affaires

PRÉREQUIS

Aucun (bases bureautiques utiles).

MÉTHODES

PÉDAGOGIQUES

- Fil rouge sur un AO réel
- Exercices guidés
- Support de cours complet

ÉVALUATION

- Test de positionnement
- Mises en situation
- Quiz + attestation

Les + Alpes Conseils

- + Vous repartez capable de répondre seul
- + Travail sur un cas réel
- + Petit groupe



Maîtriser la réponse électronique & la dématérialisation

Le pli parfait : ne plus jamais être rejeté pour un motif technique.

DURÉE

0,5 j · 3,5 h

MODALITÉ

Présentiel

EFFECTIF

8 max

TARIF

450 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Maîtriser le profil acheteur et le compte entreprise.
- ◆ Signer électroniquement un document.
- ◆ Déposer un pli sans erreur.
- ◆ Utiliser Chorus Pro.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Une procédure de dépôt pas-à-pas
- ◆ Une check-list anti-rejet

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Le profil d'acheteur

Prendre en main la plateforme

- Créer son compte et son espace entreprise
- Paramétrer alertes et recherches
- Télécharger un DCE, poser une question à l'acheteur

Le DUME

- Principe et intérêt du document unique de marché européen
- Le compléter et le réutiliser

2 Déposer sans être rejeté

Signature & dépôt

- Le certificat de signature électronique
- Signer les pièces requises
- Déposer le pli et conserver l'accusé de réception

Sécuriser & facturer

- Les motifs de rejet techniques à éviter
- Le dépôt de dernière minute : les risques
- Chorus Pro : la facturation électronique

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s de TPE-PME
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés
- Chargé-e-s d'études et d'affaires

PRÉREQUIS

Aucun prérequis.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Démonstration en direct
- Manipulation guidée
- 100 % pratique

ÉVALUATION

- Exercice de dépôt
- Attestation remise

Les + Alpes Conseils

- + Entièrement pratique
- + Lève l'angoisse de la dématérialisation
- + Gain de temps immédiat



Constituer un dossier de candidature sans faute

La candidature ne se gagne pas — mais elle peut vous éliminer. Sécurisez-la.

DURÉE

1 j · 7 h

MODALITÉ

Distanciel possible

EFFECTIF

8 max

TARIF

590 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Constituer DC1, DC2 et DUME.
- ◆ Réunir attestations, capacités et références.
- ◆ Répondre en règle pour ne plus être éliminé.
- ◆ Bâtir une bibliothèque réutilisable.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Un dossier de candidature-type
- ◆ Une bibliothèque de justificatifs
- ◆ Une check-list administrative

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Les pièces de candidature

Les formulaires

- La lettre de candidature DC1 (et le groupement)
- La déclaration du candidat DC2
- Le DUME : remplir, réutiliser, mettre à jour

Les justificatifs

- Attestations fiscales et sociales, régularité
- Assurances, qualifications, certificats
- Références, moyens humains et matériels

2 Méthode anti-rejet

Sécuriser la recevabilité

- Les motifs d'irrecevabilité et d'élimination
- La régularisation de candidature
- Le contrôle de complétude avant dépôt

Industrialiser ses réponses

- Constituer un dossier de candidature-type
- Tenir à jour sa bibliothèque de justificatifs
- Gagner du temps sur chaque consultation

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s de TPE-PME
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés
- Chargé-e-s d'études et d'affaires

PRÉREQUIS

Notions de base des marchés publics.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Travail sur formulaires réels
- Exercices
- Support pratique

ÉVALUATION

- Cas pratique
- Quiz + attestation

Les + Alpes Conseils

- + Zéro rejet administratif
- + Gain de temps durable
- + Méthode réutilisable



Rédiger un mémoire technique gagnant ★

Votre mémoire technique n'est pas un dossier à remplir : c'est votre meilleur argument commercial.

DURÉE

2 j · 14 h

MODALITÉ

Présentiel ou distanciel

EFFECTIF

6 max

TARIF

1 090 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Décoder la grille de notation et les attentes, explicites comme implicites, de l'acheteur.
- ◆ Structurer un mémoire aligné sur les critères pondérés, non sur un plan « catalogue ».
- ◆ Rédiger des réponses différenciantes qui valorisent le savoir-faire de l'entreprise.
- ◆ Étayer son offre par des preuves et des éléments de réassurance.
- ◆ Relire son mémoire avec l'œil critique d'une commission d'analyse.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Une trame de mémoire technique réutilisable (Word)
- ◆ Une bibliothèque d'arguments et de formulations
- ◆ Votre grille d'auto-évaluation façon commission
- ◆ Un mémoire amorcé sur votre propre appel d'offres

PROGRAMME DÉTAILLÉ

J1 Comprendre la commande & l'acheteur

Le cadre et les enjeux

- Les obligations de l'acheteur : transparence, égalité
- Le poids du mémoire technique dans la note finale
- Ce que la commission d'analyse valorise réellement

Décrypter le dossier de consultation

- Analyser le RC, le CCAP et le CCTP
- Extraire critères, pondération et sous-critères
- Distinguer attentes explicites et implicites

Atelier — analyse de mémoires

- Étude de mémoires gagnants et perdants
- Repérer ce qui fait gagner ou perdre des points
- Construire sa grille de lecture façon commission

J2 Rédiger un mémoire différenciant

Architecture & fil rouge

- Du plan « catalogue » au plan « réponse »
- Structurer par sous-critère noté
- Méthodologie, moyens, planning, qualité, environnement

Écrire pour convaincre

- La méthode CAB : caractéristique, avantage, bénéfice
- Personnaliser : le besoin et le site du client
- Preuve, illustration, iconographie utile

Valoriser, relire, conclure

- Références, moyens, certifications, volet RSE
- Relecture croisée façon commission
- Plan d'action sur votre marché réel

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s de TPE-PME
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés
- Chargé-e-s d'études et d'affaires

PRÉREQUIS

Avoir déjà répondu — ou être sur le point de répondre — à un marché. Bases bureautiques.

MÉTHODES

PÉDAGOGIQUES

- 60 % de pratique sur cas réels
- Exercices sur poste : RC, CCTP, grille acheteur
- Étude de mémoires réels annotés
- Expert des marchés publics

ÉVALUATION

- Test de positionnement en amont
- Mises en situation évaluées
- Quiz final de validation
- Attestation de fin de formation

Les + Alpes Conseils

- + Un formateur qui gagne réellement des marchés
- + Votre appel d'offres réel, pas un cas d'école
- + Groupe limité à 6
- + Passerelle vers le coaching individuel

Atelier « Venez avec votre appel d'offres » ★

*Apportez un appel d'offres en cours. Repartez avec votre candidature avancée.*

DURÉE

1 j · 7 h

MODALITÉ

Présentiel

EFFECTIF

6 max

TARIF

590 € HT / pers.

FINANCEMENT

*Finançable par votre OPCO***OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- ◆ Appliquer la méthode sur un cas réel.
- ◆ Structurer concrètement sa réponse.
- ◆ Avancer son dossier pendant la journée.
- ◆ Gagner en autonomie.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Votre candidature avancée sur un marché réel
- ◆ Des retours personnalisés du formateur
- ◆ Un plan d'action concret

PROGRAMME DÉTAILLÉ**1 Cadrer votre appel d'offres****Diagnostic de la consultation**

- Analyse guidée du DCE apporté
- Lecture de la grille de notation pondérée
- Décision go / no-go argumentée

Stratégie de réponse

- Plan de candidature et d'offre
- Axes de différenciation
- Rétroplanning jusqu'au dépôt

2 Produire votre réponse**Rédaction accompagnée**

- Pièces de candidature (DC1, DC2, DUME)
- Trame et rédaction du mémoire technique
- Mise en cohérence prix / mémoire

Finaliser

- Relecture collective et retours individualisés
- Préparation du dépôt dématérialisé
- Plan d'action personnel

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s de TPE-PME
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés
- Chargé-e-s d'études et d'affaires

PRÉREQUIS

Apporter un appel d'offres en cours.

MÉTHODES**PÉDAGOGIQUES**

- Coaching collectif
- Cas réels des participants
- Groupe limité à 6

ÉVALUATION

- Production évaluée en séance
- Attestation remise

Les + Alpes Conseils

- + Un résultat tangible le jour même
- + Un format que peu osent
- + Passerelle vers le coaching



Veille & stratégie : choisir les bons marchés

Arrêtez de répondre à tout. Répondez aux marchés que vous pouvez gagner.

DURÉE

0,5 j · 3,5 h

MODALITÉ

Distanciel

EFFECTIF

8 max

TARIF

450 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Organiser une veille efficace.
- ◆ Décider du go / no-go avec méthode.
- ◆ Calculer la rentabilité d'une réponse.
- ◆ Prioriser ses candidatures.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Une grille de go / no-go
- ◆ Un modèle de suivi des opportunités

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Organiser sa veille

Capter les opportunités

- Sources : profils d'acheteurs, BOAMP, JOUE, plateformes
- Paramétrer des alertes par codes CPV et mots-clés
- Suivre les avis de pré-information

Qualifier vite

- Lire un avis et un RC en diagonale
- Repérer les marchés réellement accessibles

2 Décider & prioriser

La grille de go / no-go

- Critères : capacité, références, charge, concurrence
- Évaluer la probabilité de gain
- Mesurer le coût d'une réponse

Piloter

- Calculer la rentabilité d'une candidature
- Prioriser et planifier son plan de réponses

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s de TPE-PME
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés
- Chargé-e-s d'études et d'affaires

PRÉREQUIS

Répondre déjà à des marchés.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Outils concrets
- Cas pratiques
- Échanges

ÉVALUATION

- Exercice de priorisation
- Attestation remise

Les + Alpes Conseils

- + Moins de dispersion, plus de réussite
- + Préserve vos marges
- + Court et actionnable



Intégrer la RSE & les critères environnementaux

La RSE n'est plus un bonus : c'est un critère qui fait gagner — ou perdre — des points.

DURÉE

1 j · 7 h

MODALITÉ

Présentiel ou distanciel

EFFECTIF

8 max

TARIF

590 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Comprendre les critères RSE et environnementaux.
- ◆ Valoriser ses pratiques existantes.
- ◆ Répondre aux nouvelles obligations.
- ◆ Marquer des points sur ce volet.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Une trame de volet RSE
- ◆ Une liste d'indicateurs valorisables

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Le cadre & les attentes

Pourquoi la RSE est notée

- Le verdissement de la commande publique
- Considérations sociales et environnementales du code
- Les SPASER et la part croissante des critères RSE

Lire les exigences

- Repérer les critères et sous-critères RSE d'un DCE
- Comprendre les attentes réelles de l'acheteur

2 Valoriser concrètement

De la pratique à la preuve

- Traduire ses pratiques en engagements mesurables
- Construire un volet RSE structuré et chiffré
- Circuits courts, insertion, déchets, bilan carbone

Crédibiliser

- Indicateurs, labels et certifications
- Éviter le greenwashing : preuves à l'appui

POUR QUI

- Dirigeant·e·s et gérant·e·s de TPE-PME
- Assistant·e·s et chargé·e·s des marchés
- Chargé·e·s d'études et d'affaires

PRÉREQUIS

Savoir répondre à un AO.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exemples sectoriels
- Exercices
- Support

ÉVALUATION

- Cas pratique
- Quiz + attestation

Les + Alpes Conseils

- + Fort impact sur la note
- + Thème d'avenir
- + Différenciant



Optimiser ses réponses grâce à l'IA ★

L'IA ne rédige pas à votre place : elle vous fait gagner du temps et des points.

DURÉE

1 j · 7 h

MODALITÉ

Présentiel

EFFECTIF

8 max

TARIF

590 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Utiliser l'IA pour analyser un DCE.
- ◆ Structurer un mémoire avec l'IA.
- ◆ Gagner du temps sur la rédaction.
- ◆ Garder le contrôle qualité et la confidentialité.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Une bibliothèque de prompts AO
- ◆ Une méthode de relecture
- ◆ Un gain de temps mesurable

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Analyser & structurer avec l'IA

Cadre & outils

- Panorama des outils d'IA générative utiles
- Bonnes pratiques de prompt pour les marchés
- Confidentialité des données et précautions

Exploiter le DCE

- Synthétiser et décrypter un dossier de consultation
- Extraire critères, exigences et contraintes
- Générer un plan de mémoire par sous-critère

2 Rédiger, fiabiliser, gagner du temps

Produire et personnaliser

- Reformuler et adapter ses contenus au marché
- Enrichir un argumentaire (méthode CAB)
- Constituer une bibliothèque de prompts

Contrôler la qualité

- Relire et détecter les approximations
- Limites, biais et vérification systématique

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s de TPE-PME
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés
- Chargé-e-s d'études et d'affaires

PRÉREQUIS

Bases bureautiques.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Démonstrations
- Ateliers sur outils
- Cas réels

ÉVALUATION

- Cas pratique
- Attestation remise

Les + Alpes Conseils

- + Thème émergent rarement proposé
- + Modernité et avantage concurrentiel
- + Gain de productivité



Les marchés de travaux ont leurs codes. Maîtrisez-les pour gagner vos chantiers.

DURÉE

2 j · 14 h

MODALITÉ

Blended

EFFECTIF

6 max

TARIF

1 090 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ♦ Maîtriser les pièces des marchés de travaux.
- ♦ Rédiger un mémoire technique de chantier.
- ♦ Gérer l'allotissement et la sous-traitance.
- ♦ Valoriser sécurité et qualité.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ♦ Une trame de mémoire travaux
- ♦ Une check-list des pièces travaux
- ♦ Des exemples de bordereaux

PROGRAMME DÉTAILLÉ

J1 Le cadre des marchés de travaux

Pièces & spécificités

- RC, CCAP et clauses spécifiques aux travaux
- Allotissement, tranches fermes et optionnelles
- La visite de site et les questions à l'acheteur

Le prix

- Décomposer le prix global et forfaitaire
- Bordereau de prix : DPGF, BPU, DQE
- Sous-détail de prix et déboursé sec

J2 Le mémoire technique chantier

Méthodologie d'exécution

- Phasage, installation de chantier, planning
- Moyens humains et matériels affectés
- Gestion de la sous-traitance (DC4)

Qualité, sécurité, environnement

- Démarche qualité et points d'autocontrôle
- Sécurité : PPSPS, gestion des coactivités
- Valoriser ses références et son ancrage local

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s du bâtiment
- Chargé-e-s d'affaires et conducteurs de travaux
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés

PRÉREQUIS

Activité dans les travaux.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cas BTP réels
- Exercices
- Expert terrain

ÉVALUATION

- Cas pratique
- Quiz + attestation

Les + Alpes Conseils

- + Connaissance terrain du BTP
- + Le créneau le plus demandé en région
- + Cas concrets

Négociation & échanges avec l'acheteur ★



Après le dépôt, tout n'est pas joué. Savoir dialoguer avec l'acheteur change la donne.

DURÉE

1 j · 7 h

MODALITÉ

Présentiel

EFFECTIF

8 max

TARIF

590 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Répondre à une demande sur un prix anormalement bas.
- ◆ Construire son déboursé sec.
- ◆ Gérer les demandes de complément et de confirmation.
- ◆ Négocier en procédure adaptée.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Un modèle de courrier de justification
- ◆ Une trame de déboursé sec
- ◆ Les do & don't des échanges

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Prix & justification

L'offre anormalement basse

- Cadre juridique de l'OAB et obligation de l'acheteur
- Reconstituer et défendre son déboursé sec
- Distinguer prix bas et prix anormalement bas

Argumenter

- Rédiger le courrier de justification de prix
- Démontrer la cohérence et la viabilité de l'offre

2 Compléments & négociation

Répondre aux demandes

- Demandes de complément et de confirmation
- Régularisation d'offre : ce qui est permis
- L'erreur fatale : modifier sa DPGF

Négocier en MAPA

- Préparer ses marges de négociation
- Bonnes pratiques de dialogue avec l'acheteur
- Sécuriser la traçabilité des échanges

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s de TPE-PME
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés
- Chargé-e-s d'études et d'affaires

PRÉREQUIS

Avoir déjà déposé des offres.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cas réels
- Modèles prêts à l'emploi
- Mises en situation

ÉVALUATION

- Cas pratique
- Attestation remise

Les + Alpes Conseils

- + Un sujet quasi absent du marché
- + Très opérationnel
- + Impact direct sur la marge



Analyser ses résultats : rejets, notes & progression

Chaque résultat est une leçon. Apprenez à lire vos notes pour gagner le prochain.

DURÉE

0,5 j · 3,5 h

MODALITÉ

Distanciel

EFFECTIF

8 max

TARIF

450 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Lire un rapport d'analyse des offres.
- ◆ Comprendre l'écart de notation.
- ◆ Demander le détail des notes par sous-critère.
- ◆ Capitaliser pour la prochaine réponse.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Un mail-type de demande de motifs
- ◆ Une grille d'analyse des résultats

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Comprendre la décision

Lire le résultat

- Courrier de rejet, d'attribution
- Le rapport d'analyse des offres (RAO)
- Notes par critère et sous-critère, pondération
- Mesurer son écart au mieux-disant

2 Réagir & progresser

Obtenir le détail

- Le courrier-type de demande de motifs détaillés
- Les éléments communicables par l'acheteur

Capitaliser

- Analyser ses points faibles par critère
- Bâtir un plan de progrès mesurable
- Suivre son taux de réussite

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s de TPE-PME
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés
- Chargé-e-s d'études et d'affaires

PRÉREQUIS

Avoir reçu des résultats d'AO.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cas réels
- Modèles
- Échanges

ÉVALUATION

- Exercice d'analyse
- Attestation remise

Les + Alpes Conseils

- + Transforme les échecs en progression
- + Court et actionnable
- + Effet direct sur le taux de réussite



Répondre en groupement ou en sous-traitance

Trop petit pour ce marché ? Le groupement et la sous-traitance ouvrent les grandes portes.

DURÉE

1 j · 7 h

MODALITÉ

Présentiel ou distanciel

EFFECTIF

8 max

TARIF

590 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Choisir entre groupement et sous-traitance.
- ◆ Constituer les pièces : DC1, DC2, DC4.
- ◆ Répartir les rôles entre partenaires.
- ◆ Sécuriser les engagements.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Des modèles DC1 / DC2 / DC4 commentés
- ◆ Une check-list groupement & sous-traitance

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Répondre en groupement

Monter le groupement

- Groupement conjoint ou solidaire : enjeux
- Désigner et mandater le mandataire
- DC1 et DC2 par co-traitant, lettre de mandat

Organiser

- Répartition des prestations et du chiffre d'affaires
- Convention de groupement momentané d'entreprises

2 Recourir à la sous-traitance

Déclarer un sous-traitant

- L'acte spécial de sous-traitance (DC4)
- Le paiement direct du sous-traitant
- Déclaration au dépôt ou en cours de marché

Sécuriser

- Agrément des conditions de paiement
- Risques, garanties et points de vigilance

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s de TPE-PME
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés
- Chargé-e-s d'études et d'affaires

PRÉREQUIS

Savoir répondre à un AO.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cas réels
- Formulaires
- Exercices

ÉVALUATION

- Cas pratique
- Attestation remise

Les + Alpes Conseils

- + Accéder à de plus gros marchés
- + Sécuriser les montages
- + Modèles prêts à l'emploi



Répondre aux marchés privés

Le privé, c'est un autre jeu : moins de règles, plus de relation. Adaptez votre approche.

DURÉE

1 j · 7 h

MODALITÉ

Présentiel ou distanciel

EFFECTIF

8 max

TARIF

590 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Comprendre les différences public / privé.
- ◆ Adapter sa réponse au privé.
- ◆ Négocier plus librement.
- ◆ Sécuriser le contrat.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Une trame de réponse adaptée au privé
- ◆ Une check-list contractuelle

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Comprendre le cadre privé

Public et privé

- Liberté contractuelle : ce qui change
- Les appels d'offres privés et leurs codes
- Donneurs d'ordre privés : attentes et processus

Le cadre contractuel

- Conditions générales et particulières
- CCAG privés et norme NF P03-001 (travaux)

2 Gagner dans le privé

Convaincre

- Personnaliser la relation commerciale
- Construire un argumentaire et une offre de prix
- Soutenance et négociation

Sécuriser

- Clauses sensibles : pénalités, révision, garanties
- Points de vigilance avant signature

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s de TPE-PME
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés
- Chargé-e-s d'études et d'affaires

PRÉREQUIS

Notions de réponse aux AO.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Comparaisons public / privé
- Cas pratiques
- Échanges

ÉVALUATION

- Cas pratique
- Attestation remise

Les + Alpes Conseils

- + Élargit votre marché au-delà du public
- + Une logique différenciée
- + Concret



Se démarquer par les preuves opérationnelles

Les acheteurs jugent sur preuves. Montrez votre sérieux avec les bons documents.

DURÉE

0,5 j · 3,5 h

MODALITÉ

Présentiel

EFFECTIF

8 max

TARIF

450 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Identifier les pièces qui rassurent l'acheteur.
- ◆ Les adapter au profil du maître d'ouvrage.
- ◆ Les intégrer au mémoire technique.
- ◆ Valoriser son sérieux opérationnel.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Une bibliothèque de modèles de pièces
- ◆ Un guide d'usage par type de marché

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Les pièces qui rassurent

Les preuves opérationnelles

- PIC, quitus, fiches d'autocontrôle
- Fiche d'intervention en site occupé
- Plan d'assurance qualité (PAQ)

Choisir les bonnes

- Adapter les preuves au profil du maître d'ouvrage
- Distinguer pièces de candidature et pièces de l'offre

2 Les valoriser dans la réponse

Intégrer au mémoire

- Illustrer la méthodologie par des preuves
- Doser sans alourdir le mémoire technique

Capitaliser

- Constituer une bibliothèque de modèles
- Réutiliser d'une réponse à l'autre

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s du bâtiment
- Chargé-e-s d'affaires et conducteurs de travaux
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés

PRÉREQUIS

Répondre à des marchés de travaux.

MÉTHODES

PÉDAGOGIQUES

- Exemples concrets
- Modèles
- Échanges

ÉVALUATION

- Exercice
- Attestation remise

Les + Alpes Conseils

- + Complète le mémoire technique
- + Preuve de professionnalisme
- + Modèles prêts à l'emploi



Valoriser PPSPS & DOE dans sa réponse travaux

PPSPS, DOE : transformez ces obligations en arguments qui marquent des points.

DURÉE

1 j · 7 h

MODALITÉ

Présentiel ou distanciel

EFFECTIF

8 max

TARIF

590 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Situer le PPSPS et le DOE dans un marché de travaux.
- ◆ Les présenter dans la réponse à l'AO.
- ◆ En faire un argument de notation.
- ◆ Éviter les écueils courants.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Une trame de présentation PPSPS / DOE
- ◆ Une check-list de valorisation

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Comprendre & situer

Le cadre

- Le PPSPS : objet et place dans le marché de travaux
- Le DOE : contenu, finalité, délais de remise
- Articulation avec le PGC et la coordination SPS

Les attentes

- Quand et pour qui ces pièces sont exigées
- Ce que l'acheteur attend dans la réponse

2 Valoriser dans la réponse

Argumenter sa démarche

- Présenter son organisation sécurité et qualité
- Intégrer la logique PPSPS / DOE au mémoire technique
- Montrer la maîtrise des coactivités

Prouver

- Exemples, livrables-types et organisation documentaire
- Les écueils à éviter dans la rédaction

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s du bâtiment
- Chargé-e-s d'affaires et conducteurs de travaux
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés

PRÉREQUIS

Activité dans les travaux.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exemples de chantier
- Modèles
- Échanges

ÉVALUATION

- Cas pratique
- Attestation remise

Les + Alpes Conseils

- + Angle réponse & notation
- + Différenciant en travaux
- + Concret



Élaborer et valoriser son PPSPS

Le PPSPS : une obligation de chantier qui devient un atout dans votre réponse.

DURÉE

0,5 j · 3,5 h

MODALITÉ

Présentiel ou distanciel

EFFECTIF

8 max

TARIF

450 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Comprendre l'obligation et le cadre du PPSPS.
- ◆ Structurer un PPSPS clair et adapté au chantier.
- ◆ Articuler PPSPS, PGC et coordination SPS.
- ◆ Le valoriser dans le mémoire technique.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Une trame de PPSPS commentée
- ◆ Une check-list de conformité

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Comprendre le PPSPS

Cadre & obligation

- Le plan particulier de sécurité et de protection de la santé
- Seuils de déclenchement et catégories d'opération
- Articulation avec le PGC et le coordonnateur SPS

2 Élaborer & valoriser

Structurer le document

- La trame et le contenu attendus
- Adapter aux risques et aux coactivités du chantier

Valoriser

- Le mettre en avant dans le mémoire technique

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s du bâtiment
- Chargé-e-s d'affaires et conducteurs de travaux
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés

PRÉREQUIS

Activité dans les travaux.

MÉTHODES

PÉDAGOGIQUES

- Exemples de chantier
- Modèle commenté
- Échanges

ÉVALUATION

- Cas pratique
- Attestation remise

Les + Alpes Conseils

- + Angle chantier + réponse à l'AO
- + Modèle réutilisable
- + Concret



Constituer son dossier de qualification Qualibat

La qualification Qualibat rassure l'acheteur et renforce vos candidatures.

DURÉE

0,5 j · 3,5 h

MODALITÉ

Présentiel ou distanciel

EFFECTIF

8 max

TARIF

450 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Comprendre le système Qualibat et sa valeur.
- ◆ Choisir la bonne qualification (nomenclature, niveaux).
- ◆ Constituer un dossier solide : moyens, références, capacités.
- ◆ Valoriser sa qualification dans les réponses.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Une check-list du dossier Qualibat
- ◆ Une trame de références chantier

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Comprendre Qualibat

Le système

- Rôle et valeur de la qualification
- Nomenclature et niveaux de qualification
- Qualification et certification / RGE

2 Monter & valoriser le dossier

Le dossier

- Moyens, effectifs, références, éléments financiers
- Le dépôt et le suivi annuel

En marché

- Mettre Qualibat en avant dans la candidature

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s du bâtiment
- Chargé-e-s d'affaires et conducteurs de travaux
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés

PRÉREQUIS

Entreprise du bâtiment.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets
- Modèles de pièces
- Échanges

ÉVALUATION

- Cas pratique
- Attestation remise

Les + Alpes Conseils

- + Renforce vos candidatures
- + Ouvre l'accès à de nouveaux marchés
- + Concret et opérationnel

Valoriser sa qualification QualiPAC (RGE)



QualiPAC : le label RGE qui conditionne l'accès aux marchés de pompes à chaleur.

DURÉE 0,5 j · 3,5 h	MODALITÉ Présentiel ou distanciel	EFFECTIF 8 max	TARIF 450 € HT / pers.	FINANCEMENT <i>Finançable par votre OPCO</i>
-------------------------------	---	--------------------------	----------------------------------	---

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Comprendre le label QualiPAC et le dispositif RGE.
- ◆ Constituer et maintenir le dossier de qualification.
- ◆ Répondre aux exigences : audits, références.
- ◆ Valoriser le label dans ses réponses et devis.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Une check-list QualiPAC / RGE
- ◆ Un modèle de références de chantier

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Comprendre QualiPAC / RGE

Le dispositif

- Le label QualiPAC et la mention RGE
- Domaines couverts (PAC air/eau, eau/eau...)
- Ce que le label ouvre : aides et marchés

2 Obtenir & valoriser

Le dossier

- Constituer et renouveler la qualification
- Audits et références exigés

En réponse

- Valoriser RGE dans candidatures et devis

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s du bâtiment
- Chargé-e-s d'affaires et conducteurs de travaux
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets
- Modèles
- Échanges

ÉVALUATION

- Cas pratique
- Attestation remise

PRÉREQUIS

Activité en génie climatique / chauffage.

Les + Alpes Conseils

- + Accès aux aides et aux marchés RGE
- + Argument de réassurance fort
- + Concret



Valoriser sa qualification Qualit'EnR

Qualit'EnR (QualiBois, QualiSol, QualiPV...) : le passeport RGE des énergies renouvelables.

DURÉE

0,5 j · 3,5 h

MODALITÉ

Présentiel ou distanciel

EFFECTIF

8 max

TARIF

450 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Comprendre Qualit'EnR et ses appellations.
- ◆ Choisir la qualification adaptée à son activité.
- ◆ Constituer et renouveler son dossier.
- ◆ Valoriser le label dans ses réponses.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Une check-list Qualit'EnR
- ◆ Un modèle de références

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Comprendre Qualit'EnR

Les appellations

- QualiBois, QualiSol, QualiPV, QualiForage
- Le lien avec la mention RGE
- Aides et marchés associés

2 Obtenir & valoriser

Le dossier

- Références, moyens, formation du personnel
- Le renouvellement de la qualification

En réponse

- Mettre le label en avant dans ses offres

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s du bâtiment
- Chargé-e-s d'affaires et conducteurs de travaux
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés

PRÉREQUIS

Activité en énergies renouvelables.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets
- Modèles
- Échanges

ÉVALUATION

- Cas pratique
- Attestation remise

Les + Alpes Conseils

- + Passeport RGE multi-appellations
- + Accès aux aides et marchés
- + Concret



Constituer et valoriser son DOE

Le DOE : un livrable de fin de chantier qui prouve votre professionnalisme.

DURÉE

0,5 j · 3,5 h

MODALITÉ

Présentiel ou distanciel

EFFECTIF

8 max

TARIF

450 € HT / pers.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Comprendre le rôle et le contenu du DOE.
- ◆ Organiser sa collecte tout au long du chantier.
- ◆ Structurer un DOE complet et conforme.
- ◆ En faire une preuve dans ses réponses.

CE QUI NOUS DÉMARQUE

Vous repartez avec

- ◆ Une trame de DOE
- ◆ Une check-list de collecte de chantier

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 Comprendre le DOE

Le livrable

- Dossier des ouvrages exécutés : rôle et contenu
- Plans, notices, garanties, fiches produits
- Délais et modalités de remise

2 Produire & valoriser

Organiser

- Collecter les éléments au fil du chantier
- Structurer un DOE clair et complet

Valoriser

- En faire une preuve dans le mémoire technique

POUR QUI

- Dirigeant-e-s et gérant-e-s du bâtiment
- Chargé-e-s d'affaires et conducteurs de travaux
- Assistant-e-s et chargé-e-s des marchés

PRÉREQUIS

Activité dans les travaux.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exemples de chantier
- Modèle commenté
- Échanges

ÉVALUATION

- Cas pratique
- Attestation remise

Les + Alpes Conseils

- + Preuve de professionnalisme
- + Livrable réutilisable
- + Concret



Pack Coaching – Mémoire technique deux appels d'offres

De la dépendance à l'autonomie : un marché accompagné, un marché supervisé.

DURÉE

5 j

MODALITÉ

Individuel

EFFECTIF

1 entreprise

TARIF

5 200 € HT

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

Un accompagnement individuel sur la rédaction de la trame de votre mémoire technique et de **deux marchés réels successifs**. Sur le premier, le coach guide pas à pas ; sur le second, vous pilotez et le coach sécurise. À l'issue, vous avez déposé deux offres abouties **et** vous maîtrisez la méthode pour continuer seuls.

PHASE 1 · AO N°1 · 3 JOURS

Je fais avec vous

Accompagnement guidé

- Cadrage, go/no-go & lecture du DCE
- Candidature : DC1, DC2, DUME
- Trame de mémoire technique : structure, rédaction guidée, personnalisation
- Preuves, illustrations & cohérence prix / mémoire
- Optimisation & dépôt dématérialisé
- » *Offre n°1 déposée*

PHASE 2 · AO N°2 · 1,5 J

Vous faites

Autonomie supervisée

- Go/no-go & analyse du DCE en autonomie
- Candidature & mémoire technique : vous rédigez
- Retours ciblés du coach et modifications
- Dépôt sous contrôle
- » *Offre n°2 déposée*

CLÔTURE · 0,5 J

On capitalise

Plan d'autonomie

- Débrief des deux marchés
- Trame de mémoire technique réutilisable
- Axes de progrès & boîte à outils
- » *Kit méthode remis*

5 000 € HT

FORFAIT INDIVIDUEL · 5 JOURS



Pack Coaching – Mémoire technique un appel d'offre

De la dépendance à l'autonomie : un marché accompagné, un marché supervisé.

DURÉE

3,5 j

MODALITÉ

Individuel

EFFECTIF

1 entreprise

TARIF

3 500 € HT

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO

Un accompagnement individuel sur la rédaction de la trame de votre mémoire technique et un **appel d'offre**.

PHASE 1 · AO N°1 · 3 JOURS

Je fais avec vous

Accompagnement guidé

- Cadrage, go/no-go & lecture du DCE
- Candidature : DC1, DC2, DUME
- Trame de mémoire technique : structure, rédaction guidée, personnalisation

PHASE 2 · AO N°2 · 1J

Nous le faisons ensemble

- Go/no-go & analyse du DCE en autonomie
- Candidature & mémoire technique :
- Dépôt sous contrôle
- » *Offre déposée*

CLÔTURE · 1h00

On capitalise *Plan d'autonomie*

- Débrief des deux marchés
- Trame de mémoire technique réutilisable
- Axes de progrès & boîte à outils
- » *Kit méthode remis*

3 200 € HT

FORFAIT INDIVIDUEL · 3,5 JOURS